

CAMIONES Y BUSES DEL ECUADOR S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL DEL EJERCICIO ECONOMICO 2019

Estimados Señores Accionistas, en cumpliendo a lo establecido por la Ley de Compañías y a los Estatutos Sociales de la Empresa Camiones y Buses del Ecuador S.A.(CAMIONEQ), pongo en su consideración el informe anual de Gerencia General correspondiente al ejercicio económico 2019.

Análisis del Mercado Automotriz.

El sector automotor luego de ver una recuperación el 2018, nuevamente el 2019 tiene una baja en ventas de aproximadamente un 4%, esto debido a la falta de liquidez en el mercado y a un estancamiento a las condiciones de trabajo estable; sumado a esto un crecimiento casi imperceptible del 0,2% en la economía nacional.

Un factor muy importante que marco el poco crecimiento global tanto del Sector como del país, fueron las manifestaciones del mes de octubre, las mismas que mercaron la confianza en las políticas públicas y tuvo un gran impacto en el Sector del Transporte.

Es importante mencionar que para este año se consolida China, como el primer fabricante de vehículos automotrices a nivel mundial y esta influencia también se denota en el país en la venta de toda clase de Vehículos provenientes de ese país.

En el Año 2019, tanto las marcas chinas, como las marcas europeas han tenido un crecimiento bastante importante, y es así que la participación de vehículos importados en el mercado es del 80,4% y la participación de vehículos ensamblados en el país es de apenas el 19,6%.

Dentro del análisis de nuestro sector de mercado, es importante señalar que hubo un crecimiento bastante importante en la venta de Vehículos Comerciales con un porcentaje de 27 % más en ventas, en cambio en el sector de buses apenas hubo un crecimiento del 2,9%. En esta rama también el mayor porcentaje de vehículos importados provienen de China.

El año 2019, estuvo marcado por la inestabilidad económica y política del país, y esto a su vez, influyo en un decrecimiento, que afecto al sector del Transporte de Carga y de pasajeros a nivel nacional. Este acontecimiento tan importante ha tenido una influencia directa en las ventas de nuestro sector.

Análisis Administrativo de la Empresa

Como Gerente General de CamionEQ, pongo en su conocimiento señores accionistas las decisiones más importantes ejecutadas en este ejercicio económico, las mismas que conlleven siempre hacia una mejor administración de la empresa.

a. Implementación de Procesos en todas las Áreas

Debido al crecimiento que la empresa estaba presentando, se toma la decisión de nombrar a un encargado de procesos en todas las actividades que la empresa maneja, esto nos permitiría encontrar puntos de mejora en el servicio que brindamos a nuestros clientes y minimizar las pérdidas en las diferentes áreas de producción.

1. Einführung in die Grundlagen der Informatik

Die Informatik ist die Wissenschaft von der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen.

Die Informatik ist eine interdisziplinäre Wissenschaft, die sich mit der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen beschäftigt. Sie umfasst die Theorie der Algorithmen, die Entwicklung von Software und die Hardware der Computer.

1.1 Die Grundlagen der Informatik

Die Informatik ist die Wissenschaft von der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen. Sie umfasst die Theorie der Algorithmen, die Entwicklung von Software und die Hardware der Computer.

Die Informatik ist eine interdisziplinäre Wissenschaft, die sich mit der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen beschäftigt. Sie umfasst die Theorie der Algorithmen, die Entwicklung von Software und die Hardware der Computer.

Die Informatik ist die Wissenschaft von der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen. Sie umfasst die Theorie der Algorithmen, die Entwicklung von Software und die Hardware der Computer.

Die Informatik ist eine interdisziplinäre Wissenschaft, die sich mit der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen beschäftigt. Sie umfasst die Theorie der Algorithmen, die Entwicklung von Software und die Hardware der Computer.

Die Informatik ist die Wissenschaft von der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen. Sie umfasst die Theorie der Algorithmen, die Entwicklung von Software und die Hardware der Computer.

Die Informatik ist eine interdisziplinäre Wissenschaft, die sich mit der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen beschäftigt. Sie umfasst die Theorie der Algorithmen, die Entwicklung von Software und die Hardware der Computer.

Die Informatik ist die Wissenschaft von der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen. Sie umfasst die Theorie der Algorithmen, die Entwicklung von Software und die Hardware der Computer.

Die Informatik ist eine interdisziplinäre Wissenschaft, die sich mit der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen beschäftigt. Sie umfasst die Theorie der Algorithmen, die Entwicklung von Software und die Hardware der Computer.

Die Informatik ist die Wissenschaft von der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen. Sie umfasst die Theorie der Algorithmen, die Entwicklung von Software und die Hardware der Computer.

Die Informatik ist eine interdisziplinäre Wissenschaft, die sich mit der Darstellung, Verarbeitung und Übertragung von Informationen beschäftigt. Sie umfasst die Theorie der Algorithmen, die Entwicklung von Software und die Hardware der Computer.

Para finales del periodo ya se sacaron los primeros resultados, manejando una matriz de competencias para cada funcionario. Además, se determinó que en cada sucursal no solo debe haber venta de repuestos, sino manejar servicios que brinden la seguridad y garantía en cada una de las reparaciones que se realizan las unidades vendidas en los diferentes mercados, es aquí donde se determinó que se abrirían talleres en las ciudades de Loja y Cuenca.

Los procesos son un área fundamental dentro de la empresa, ya que nos permitirán manejar de mejor manera todos los recursos y permitirá que nos mantengamos en el mercado con estándares de buena calidad.

b. Recuperación de Cartera

La recuperación de cartera siempre ha sido una dificultad en el desarrollo de nuestra actividad, ya que al ser el transporte una actividad en el mayor de los casos poco formal, no podemos evaluar índices antes de otorgar un crédito, es por ello que se ha recortado los días de crédito y se ha estimulado el uso de tarjetas de crédito para que los clientes tengan facilidades de pago a largo plazo.

También se delegó a cada sucursal el manejo de su cartera particular, ya que son ellos quienes conocen a cada cliente de y ellos deben analizar el otorgar un crédito de acuerdo a la capacidad de cada uno de ellos; claro está, que los créditos de las sucursales son a corto plazo y cuando existe créditos de volúmenes altos solo son analizados a nivel corporativo.

c. Registro en Ventas de Vehículos

Debido a la normativa vigente emitida por la UAFE, se ha podido establecer mejores parámetros para la venta de unidades, es así que cada movimiento financiero tiene un registro establecido y nos permite manejar de mejor manera los recursos para las diferentes negociaciones.

d. Mejoras en Post Venta

La implementación de procesos, nos ha permitido registrar la necesidad de los clientes para mejorar el grado de satisfacción con el producto y así mantener las unidades al máximo de tiempo disponible en sus operaciones. Para lograr este objetivo se han tratado mejoras en la capacitación del personal, mejoras en la adquisición de herramientas, mejoras en el monitoreo de los mantenimientos preventivos. Estas actividades nos han permitido recuperar clientes que antes nunca utilizaban nuestro servicio.

e. Importación de Partes y Piezas

Hemos logrado alcanzar un 80% de atención a los requerimientos en partes y piezas, este porcentaje se ha logrado debido a varias actividades esenciales para el manejo de stock, es así que: hoy trabajamos con mínimos en partes y piezas, todas las importaciones por colisiones deben tener una garantía de pago previa, hemos minimizado los riesgos de pérdida en el tránsito de la importación, se mejoró la entrega de partes y piezas a las diferentes sucursales, tanto así que manejamos un tiempo de 48 horas para la entrega, una vez llegada la mercadería a la bodega central.

Sabemos que aún tenemos mucho trabajo por hacer sobre todo en el nivel de precios, ya que la competencia en el mercado paralelo aún nos lleva una gran ventaja, pero nosotros podemos asegurar la calidad del producto entregado e instalado

f. Mejora en el Stock de las Sucursales

Hemos trabajado con cada funcionario encargado de las bodegas en las sucursales, para que ellos puedan realizar el análisis de su stock, de acuerdo a la necesidad particular del mercado.

Por otro lado, se tomó la decisión de duplicar el stock de repuestos en los mercados de Loja y Cuenca, es debido a las ventas de unidades realizadas en estos mercados y también por el incremento de unidades que superan los 3 años de operación y es ahí donde el porcentaje de consumo de repuestos sube de manera importante.

g. Propuestas Comerciales en Post Venta

Hemos realizan campañas comerciales a nivel nacional, las mismas que tienen un enfoque diferente de acuerdo a cada mercado. Es ahí donde se lanzan campañas de descuento por fechas específicas, campañas de Kits que permiten un ahorro considerable en la compra de partes y Piezas, campañas de Mantenimiento Preventivo y Correctivo, campañas de manejo de lubricantes y campañas para mantenimiento de flotas, estas acciones que son llevadas en campo ha permitido fidelizar nuestro servicio con el cliente.

h. Apoyo a Carrocero Local

En este año se observó la necesidad de apoyar a las empresas de Carrocería Nacional, debido a que hemos alcanzado un nivel de ventas importante y a la par debemos llegar a otros mercados como el de media distancia, donde la diferencia de precio entre la carrocería importada y la carrocería nacional es la que define el valor final de la unidad.

Para que obtengamos un producto competitivo, hemos apostado a homologar más empresas para que puedan ensamblar su carrocería en nuestro chasis, claro que todas estas empresas deben cumplir con todos los procesos de calidad que manda nuestra casa matriz. Esta decisión se tomó porque tenemos personal calificado para certificar a las diferentes carroceras locales.

i. Capacitación Pre y Post entrega de unidades vendidas

Para Scaneq, es importante la venta de las unidades, pero también es importante hacerle conocer al cliente el producto que están adquiriendo, es por ello que se instauró el proceso de entrega de unidades Scania, es mismo que concentra tres puntos específicos.

- El conocimiento técnico del producto.
- El conocimiento operativo del producto.
- El Seguimiento constate de la operación de la unidad.

Esta capacitación ha permitido que el cliente sepa los términos de la garantía técnica, los parámetros de manejo de una unidad y así hemos logrado bajar los porcentajes de

daños en las unidades y que el cliente conozca de los beneficios que como marca le podemos brindar.

Conclusiones

En este año, logramos afianzarnos como el principal proveedor a nivel nacional de soluciones de transporte para pasajeros de larga distancias y proyectos de transporte masivo, ha sido una tarea ardua y de muchos sacrificios, en especial del área comercial que puso en lo más alto nuestra presencia en los corredores viales de Guayaquil y ha creado un estrecho lazo comercial con nuestros clientes y de seguro esta relación, nos abrirá las puertas para futuras negociaciones.

Es importante que como organización busquemos otros objetivos de negocios, ya que tenemos un producto de alta calidad y seguro que en aplicaciones como minería y productos para proyectos especial tendremos una buena aceptación. Esta decisión nos permitirá diversificar nuestros ingresos y masificar nuestros servicios.

Agradecimiento

Mi agradecimiento a todos quienes cumplen una ardua labor para esta empresa, porque todos somos un solo equipo con el mismo objetivo, y somos ustedes y nosotros los que trazamos cada día el camino para llegar a ser una de las mejores empresas país.

Señores accionistas, gracias por su atención y hasta aquí mi informe como Gerente General de la empresa y dejo a su consideración la aprobación del mismo



Sr. Gabriel Gordillo Coba
GERENTE GENERAL

CAMIONES Y BUSES DEL ECUADOR S.A.

